



50.ª EDICIÓN DEL SALÓN NÁUTICO DE BARCELONA

Los bancos ofrecen productos financieros específicos para los clientes del mercado náutico

Deseos que son posibles



MARC ARIAS

Un robot limpiador de barcos. Hulltimo es un pequeño robot derivado de los limpiadores de piscinas que se adhiere a los cascos de los barcos y los limpia de verdín sin necesidad de sacarlos del agua

SUSO PÉREZ
Barcelona

Comprar un barco no es tan difícil, sobre todo si el comprador se ajusta a sus posibilidades económicas y no se deja llevar por deseos imposibles. Una vez seleccionado qué se quiere y para qué, es posible hallar una fórmula asequible para financiar la compra de la embarcación elegida.

Banco Sabadell, Deutsche Bank, CGI-Finance y Banque Populaire trabajan en el sector náutico desde hace años y cuentan con personal especializado en sus respectivos stands en el Salón Náutico de Barcelona, no sólo para captar clientes sino para asesorarlos. Los productos que ofrecen estas cuatro entidades no son del todo similares entre sí, de manera que vale la pena acudir a todas ellas en busca de la opción que mejor se adapte a cada uno.

Por ejemplo, Banco Sabadell, que trabaja en sociedad con Afinan (Yacht Financing Group), cuenta con una modalidad de renting para particulares o empresas que se puede contratar con o sin entrada. Es decir, se puede pagar un barco mediante cuotas mensuales

fijas, desde 24 a 120 meses. Y a la propia compra se le pueden añadir servicios, como el alquiler del amarre o las revisiones anuales de la embarcación, englobándolas en la mensualidad.

En las modalidades de renting, al igual que en las de leasing, dirigidas a empresas o profesionales, la propiedad de la embarcación suele ser del

Algunas entidades financieras ofrecen una modalidad de renting para particulares

banco hasta que no se completa el pago, y, en caso de que el cliente no pueda seguir pagando las mensualidades, lo habitual es subrogar el contrato a un nuevo comprador.

El Deutsche Bank cuenta también entre sus diversas fórmulas con la hipoteca náutica, en la que se puede utilizar una vivienda en propiedad como garantía de esta compra. La ventaja es que los tipos de interés son bajos y el

plazo puede ser de hasta 15 años. También ofrece un préstamo náutico garantizado por las posiciones de ahorro-inversión que pueda tener el cliente.

Las entidades con sede en Francia, como Banque Populaire Cote d'Azur, que trabaja en España asociado a Agua Marina, o el grupo CGI-Finance disponen de un producto muy atractivo para los compradores de otros países europeos, incluida España, que es el leasing francés. Francia aplica un IVA reducido del 9,8% a su mercado náutico y esa es una de las explicaciones de por qué la náutica se ha desarrollado tanto hasta convertirse en uno de los puntales de su industria. Los españoles pueden contratar la financiación con un banco francés y beneficiarse de ese IVA reducido y acogerse además a una fórmula de leasing que viene a ser un alquiler con opción de compra. Entre el ahorro de impuestos y las facilidades de pago, la fórmula ha llegado a ponerse de moda en los últimos años, aunque ahora tiene fecha de caducidad: el 1 de enero del 2013 entra en vigor una nueva normativa europea que establece que el IVA deberá pagarse en el Estado donde resida el cliente.●